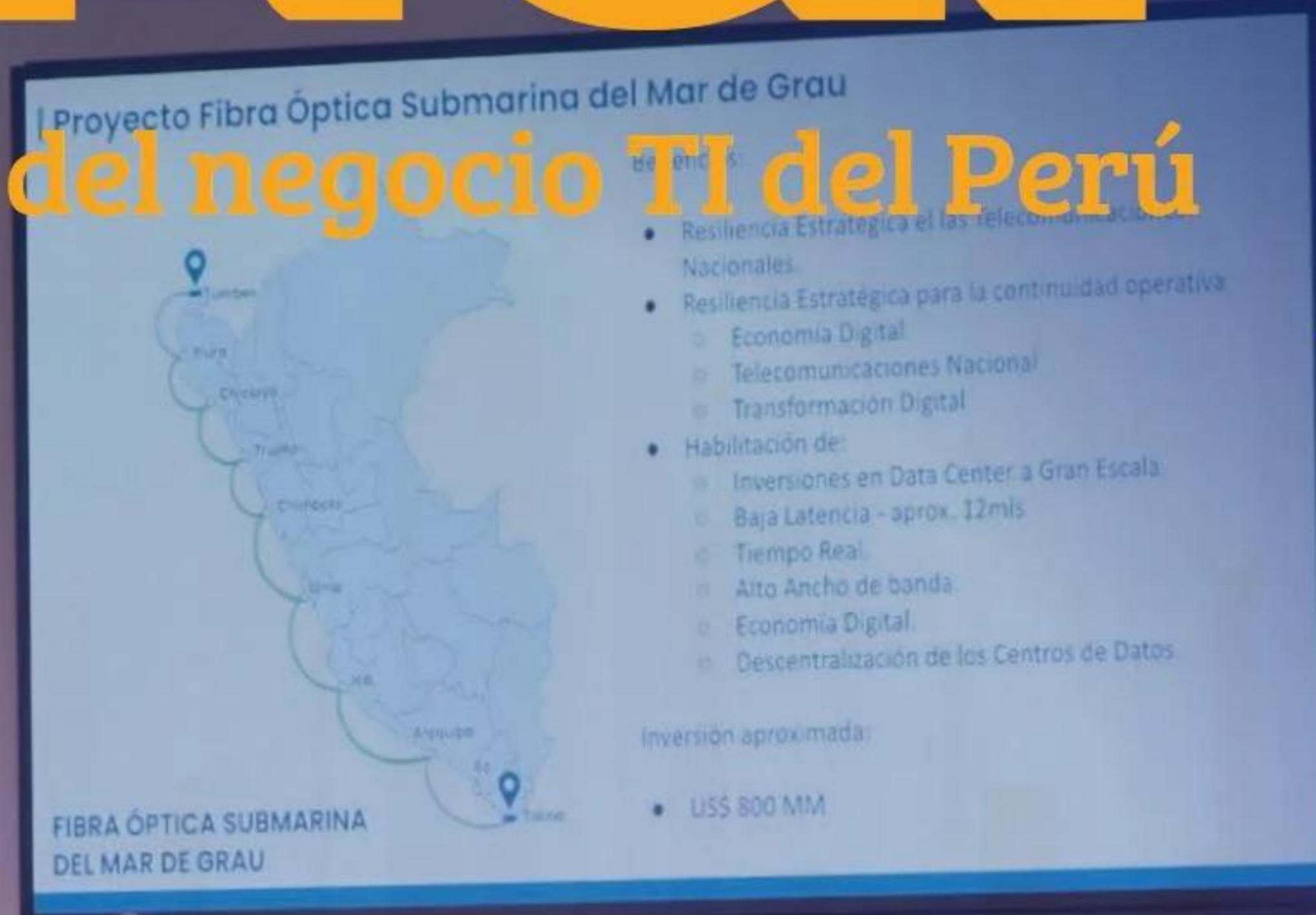


Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN MENSUAL GRATUITA
N°949
LUNES 30
JUNIO
2025



Juan Carlos Espinoza,
CEO de Unity Perú

**Perú Hub Digital
2025 reunió a más de
1,500 profesionales**



vastec

intel
CORE
ULTRA 9



GEFORCE
RTX

GEFORCE 5070 TI



PRODUCTIVIDAD IMPULSADA POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL

ESTACIÓN DE TRABAJO PORTÁTIL PATHFINDER



SSD
HASTA 12TB
SSD M.2 NVME



RAM
HASTA 96GB
DDR5 5600MHz



PANTALLA
16" QHD+(2560 x 1600, WVA),
16:10, 180Hz



Para más
información
escanea este
código

GARANTÍA
3
AÑOS



Alerta Digital

A propósito del nuevo Jorge Chávez y el puerto de Chancay

La importancia de la infraestructura

La reciente inauguración del nuevo Aeropuerto Jorge Chávez ha puesto, por fin, la importancia de la infraestructura en el centro de la conversación nacional. Normalmente, este no es un tema que acapare titulares o genere debate en los medios; es casi una rareza que figure en los noticieros. Sin embargo, el "morbo" inicial sobre la falta de accesos viales, la señalética deficiente, problemas con el suministro de combustible o los vuelos suspendidos, logró, al menos por un par de semanas, que el nuevo aeropuerto captara la atención de todos.

La atención mediática no fue la misma con el Puerto de Chancay, a pesar de su extraordinario impacto potencial en la economía y el desarrollo del Perú. ¿La razón? Simple: no es una infraestructura para el "gran público", sino para las industrias que necesitan exportar o importar productos a gran escala.

Pero no nos engañemos, el impacto que generará (o ya está generando) el puerto de Chancay es monumental. En principio, ha puesto a Perú en la mira del mundo, posicionándonos como un hub estratégico para el transporte de productos hacia y desde esta zona del continente. Ya sea para ingresar al mercado peruano, llegar más rápido a Brasil, o para enviar mercancías desde América Latina a otras partes del mundo, Chancay es la nueva puerta de entrada y salida del Pacífico.

No pretendo describir en detalle los beneficios de ambas infraestructuras que hoy nos llenan de orgullo, aunque muchos aún no dimensionen su verdadero alcance. Lo cierto es que a estas dos mega infraestructuras se suman proyectos de envergadura, como: El Tren de Cercanías Lima-Ica: Partirá desde Villa El Salvador, pasando por Lurín, Chilca, Asia, Cañete, Chíncha y Pisco. Según el MTC, su construcción debería iniciarse en el primer semestre de 2026.

La Nueva Carretera Central: Esta autopista de montaña unirá Lima con Junín en un tiempo récord, dejando atrás las malas condiciones de la actual vía. Con un presupuesto cercano a los S/ 24,000 millones de soles, se convierte en el proyecto más ambicioso y costoso en la historia del Perú, con inicio de construcción proyectado para el próximo año.

Además de estos, en Lima se continúa avanzando con el Metro de Lima y con nuevas autopistas y avenidas. Próximamente, y esperemos que así sea, debería comenzar la construcción de la Vía Expresa Santa Rosa, clave para conectar el Circuito de Playas de la Costa Verde directamente con el nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

En realidad, el Perú está viviendo un momento clave en materia de infraestructura. Y esto es posible porque somos un país donde gran parte está por hacerse y mucho está por rediseñarse. Debemos despojarnos del miedo a ejecutar obras de gran alcance y dejar de enfocarnos en proyectos pequeños, tímidos e incompletos. ¡Pensemos en grande!

La intención de esta columna es clara: que estemos atentos, que nos informemos sobre los beneficios y que valoremos el verdadero poder de la infraestructura, pues son el motor fundamental del desarrollo de un país. Hoy, en la era de la información al alcance de todos, no hay justificación para que un ejecutivo, un vendedor, un estudiante universitario o escolar, o incluso los padres de familia, no estén al tanto de las inmensas oportunidades que se avecinan con la concreción de estos proyectos. Por ahora, ahí están, marcando el camino: el Puerto de Chancay y la ciudad Aeropuerto Jorge Chávez.

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



Canal TI 948
(Lunes, 23 de junio de 2025)

créditos

Director

Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación

Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico

Oscar Pévez Fajardo

Web y TI

Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial

Lucía Corrales Naveda

Administración

Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics

Josué Cervantes Pamo

Canal TI se imprime en
Linx S.A.C

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA c o m m

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +51 1 275-3381

Transformación digital en aulas y directorios peruanos



Miguel Mendoza, Product Manager de Codesa

Las pantallas interactivas de IQTouch en la educación y el trabajo en Perú

En un mundo donde la interacción y la colaboración son esenciales para la productividad, Codesa trabaja junto al canal peruano para llegar a las empresas e instituciones académicas con sus pantallas interactivas IQTouch. Estas soluciones no son solo una herramienta tecnológica, sino un puente hacia la mejora de procesos en el sector público, privado y educativo. Para desentrañar el impacto de esta iniciativa, conversamos con Miguel Mendoza, Product Manager del área de transformación digital en Codesa.

Miguel Mendoza enfatiza que la clave de las pantallas interactivas radica en un cambio fundamental de mentalidad. "Hoy no hablamos solo de estar al día con la tecnología", afirma Mendoza. "Las pantallas interactivas representan un cambio de mentalidad. Pasamos de sesiones pasivas a entornos colaborativos, dinámicos y productivos. Ya no se trata solo de proyectar información, sino de inte-

ractuar con ella, construir ideas en tiempo real y tomar decisiones con mayor agilidad". Esta nueva aproximación busca transformar radicalmente la forma en que se aborda el trabajo y el aprendizaje.

La adopción de las pantallas IQTouch se traduce en beneficios concretos para ambos sectores. En el ámbito público, Mendoza destaca su utilidad para "explicar proyectos con mayor claridad, facilitar talleres participativos o mostrar avances de obras en tiempo real". Esto agiliza la comunicación y la toma de decisiones en entidades gubernamentales.

Por su parte, en el sector privado, el impacto se refleja directamente en la productividad. Las pantallas "impulsan la productividad en salas de juntas, permiten presentaciones más claras y colaborativas, y reducen tiempos de ejecución", señala Mendoza. Esto las convierte en un activo invaluable para empresas que

buscan optimizar sus operaciones y fomentar la innovación.

Transformación en el sector educativo

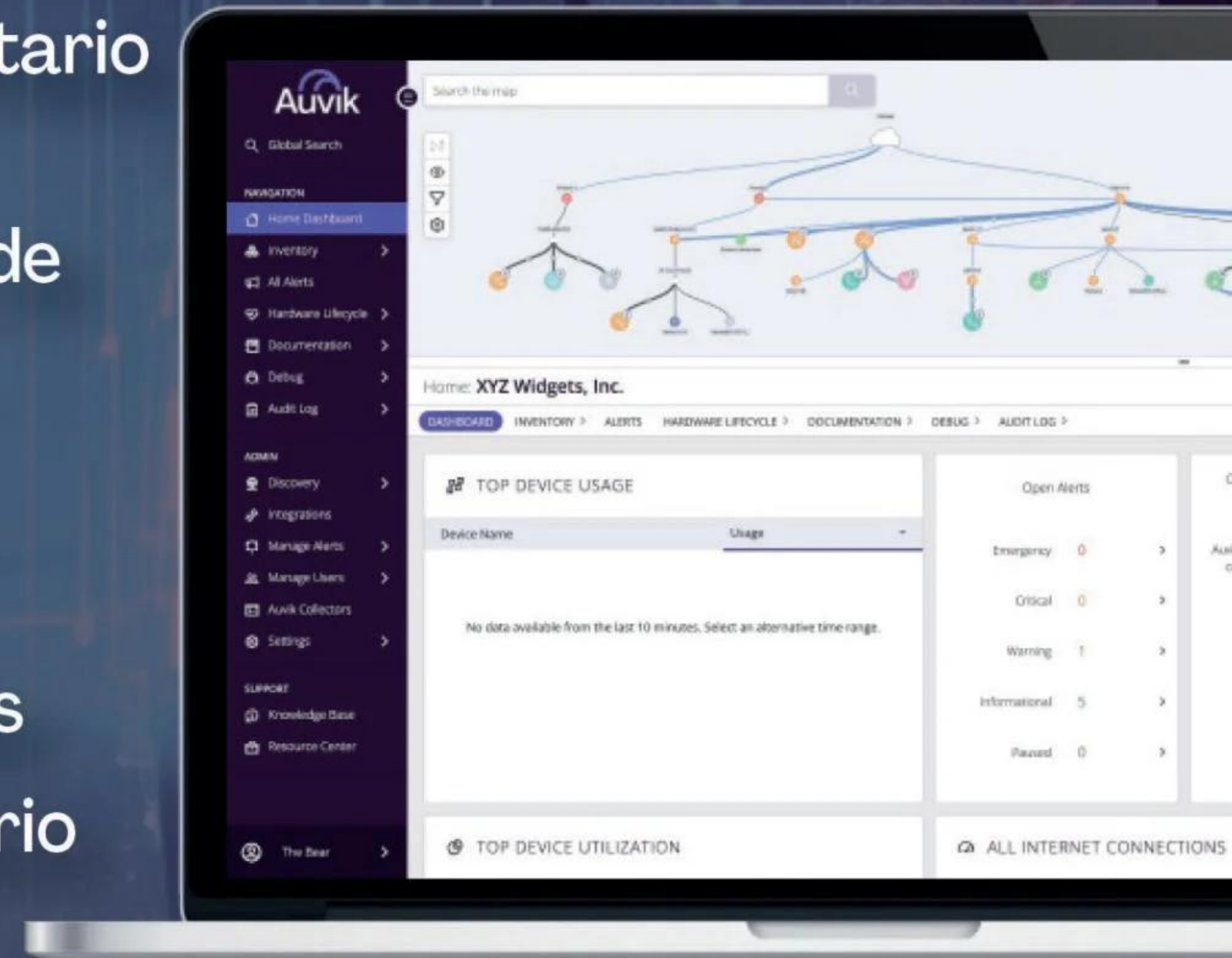
El sector educativo es quizás donde el impacto de las pantallas IQTouch es más profundo. "Aquí el impacto es aún más transformador. Las aulas se convierten en espacios de aprendizaje activo, donde los alumnos ya no solo escuchan, sino que participan, escriben en la pantalla, interactúan con contenidos digitales y desarrollan nuevas habilidades", explica Mendoza con entusiasmo.

Codesa ya ha implementado estas soluciones en diversas regiones del país, con resultados prometedores. Los docentes reportan mejoras significativas en la atención, la retención de contenido y, crucialmente, la motivación de los estudiantes. Esto augura una nueva era en la pedagogía, donde el aprendizaje es una experiencia dinámica y participativa.

Cuando las redes gobiernan el mundo, la gestión de redes lo es todo

Logre una visibilidad y control real de su red con Auvik

- Descubrimiento Automático e Inventario Detallado de Dispositivos
- Copia de Seguridad y Restauración de Configuraciones
- Gestión Remota de Dispositivos
- Análisis del Flujo de Tráfico
- Alertas Inteligentes y Personalizables
- Registro de Actividad de Cada Usuario
- Integraciones y Automatización



Network
Management



SaaS
Management



Wi-Fi
Management

Auvik
NUVO

info@nuvomsp.com

Mayorista compartió su visión sobre el mercado peruano y el trabajo con sus canales



Licencias OnLine y Microsoft premiaron a sus canales en Perú

Licencias OnLine y Microsoft reconocieron a sus principales canales de Perú que destacaron exitosamente durante el año fiscal 2024-2025 de la marca. La ceremonia de premiación se llevó a cabo en el BTH Hotel de San Borja, contando con la presencia de Silvina Piña, directora Comercial para Bolivia, Ecuador, Paraguay y Perú del mayorista.

"Fue un gran año para Microsoft aquí en Perú, y ser parte de ese éxito nos llena de alegría. Mantener y ganar espacio en un mercado competitivo, con varios distribuidores, es una señal clara de que estamos haciendo las cosas bien", afirmó Piña.

A pesar de la rapidez con la que ha transcurrido el primer semestre, el mayorista mira hacia adelante con entusiasmo. "Tenemos nuevos desafíos para este año y hemos sumado colaboradores al equipo. En ese sentido, reitero que las puertas de LOL siempre están abiertas, con un equi-

po de excelencia dispuesto a colaborar para generar negocios y oportunidades", añadió Silvina Piña.

Por su parte, Stephanie Zimmermann, Partner Developer Manager – Spanish, South America de Microsoft, destacó: "Vengo trabajando con Licencias OnLine hace tres años para toda la región de Spanish South America, y en el caso de Perú, el equipo está súper sólido y consolidado. Además, trabajamos en conjunto con los canales. Me siento muy contenta del trabajo que estamos realizando".

El Optimismo Tecnológico Impulsa a Licencias OnLine en Perú

El sector tecnológico en Perú vibra con optimismo, y Licencias OnLine (LOL) no es la excepción. Tras un primer trimestre de consolidación y crecimiento, el mayorista se prepara para un año de expansión, impulsado por un mercado dinámico y una estrategia que prioriza las relaciones a

largo plazo con sus canales. En una conversación exclusiva con Canal TI, Silvina Piña compartió sus perspectivas sobre el mercado peruano.

El primer trimestre de 2025 ha sido un período de planificación y reestructuración, con resultados muy positivos. "Cerramos, la verdad, muy contentos, muy bien. Agradecemos a todos los canales que nos apoyan constantemente y también a los nuevos que se sumaron, porque felizmente crecimos en cantidad de canales en Perú. Así que, de ese lado, súper contentos", expresó Piña.

Este crecimiento se da en un contexto de objetivos más retadores, fruto del éxito alcanzado en años anteriores. La compañía ha respondido sumando más talento a su equipo, tanto en el área comercial como en la técnica, consolidando su estructura para afrontar los desafíos venideros. "El trimestre empezó lento, pero ya está tomando velocidad", afirmó la



Silvina Piña, de Licencias On Line.



Sthepanie Zimmermann, de Microsoft



ejecutiva.

Una relación de valor con los canales

Licencias OnLine se distingue por su enfoque en la construcción de lazos a largo plazo con sus canales. "No me interesa cerrar un negocio con un canal, sino, al contrario, generar una relación a largo plazo", enfatiza Silvina Piña. Esta filosofía se traduce en un soporte integral que va más allá de la distribución.

Como un distribuidor de valor, LOL ofrece asesoramiento financiero, herramientas para escalar negocios, acercamiento con las marcas y una visión de tendencias financieras. "Nos gusta estar cerca, trabajar en equipo. Esto no lo logra una sola persona, ni un solo canal, ni un solo vendedor; esto es equipo", subrayó Piña.

La educación es fundamental para Licencias OnLine. "Es la base de todo, la educación. El enfoque está

en asegurar que el cliente final esté conforme con su adquisición y pueda seguir creciendo, complementando con otras soluciones. Asesoramos a nuestros canales en cómo armar esquemas de propuestas que perduren en el tiempo y generen proyectos continuos. Por eso seguimos sumando alianzas en nuestro centro, donde somos ATC de varias marcas, y lo seguimos ofreciendo tanto a nuestros canales como a los clientes finales", concluyó Silvina Piña.

Propuesta de valor para sus clientes

Nueva estructura global de Stefanini con siete unidades de negocio y enfoque AI-First



Stefanini lanzó su nueva campaña internacional “We mAKE It all”, que busca comunicar de forma clara y unificada su propuesta de valor centrada en la inteligencia artificial.

La campaña destaca el enfoque AI-First de la compañía y su portafolio de servicios agrupado en siete unidades de negocio: Technology, Cyber, Data & Analytics, Financial Tech, Operations, Marketing y Manufacturing. Esta estructura permite a Stefanini ofrecer soluciones integrales

one stop shop para las empresas que buscan transformar sus negocios con el apoyo de la tecnología”, explicó Guilherme Stefanini, Chief Marketing Officer global.

La estrategia de posicionamiento abarcará las cuatro regiones en las que tiene presencia: América Latina, Brasil, Norteamérica + Asia y Europa. Además, el grupo destaca que esta será su primera gran inversión global en awareness de marca, con un enfoque diferenciado según el contexto de cada país.

El proyecto es liderado por Bibiana López, directora global de marca, y Rafael Macedo, vicepresidente global de operaciones de marketing. Ambos encabezan una campaña que busca construir una percepción clara de lo que es Stefanini: “una consultora tecnológica global, all in one, con mentalidad AI-First”, indicó López.

“Esta es la primera gran inversión del grupo con foco en conocimiento global. Vamos a trabajar para que la comunicación sea más efectiva, considerando la cultura y el mercado de cada región”, complementó Macedo.

El proyecto resalta también el rol de la inteligencia artificial como una tecnología aplicada transversalmente en todas sus soluciones. Stefanini acu-



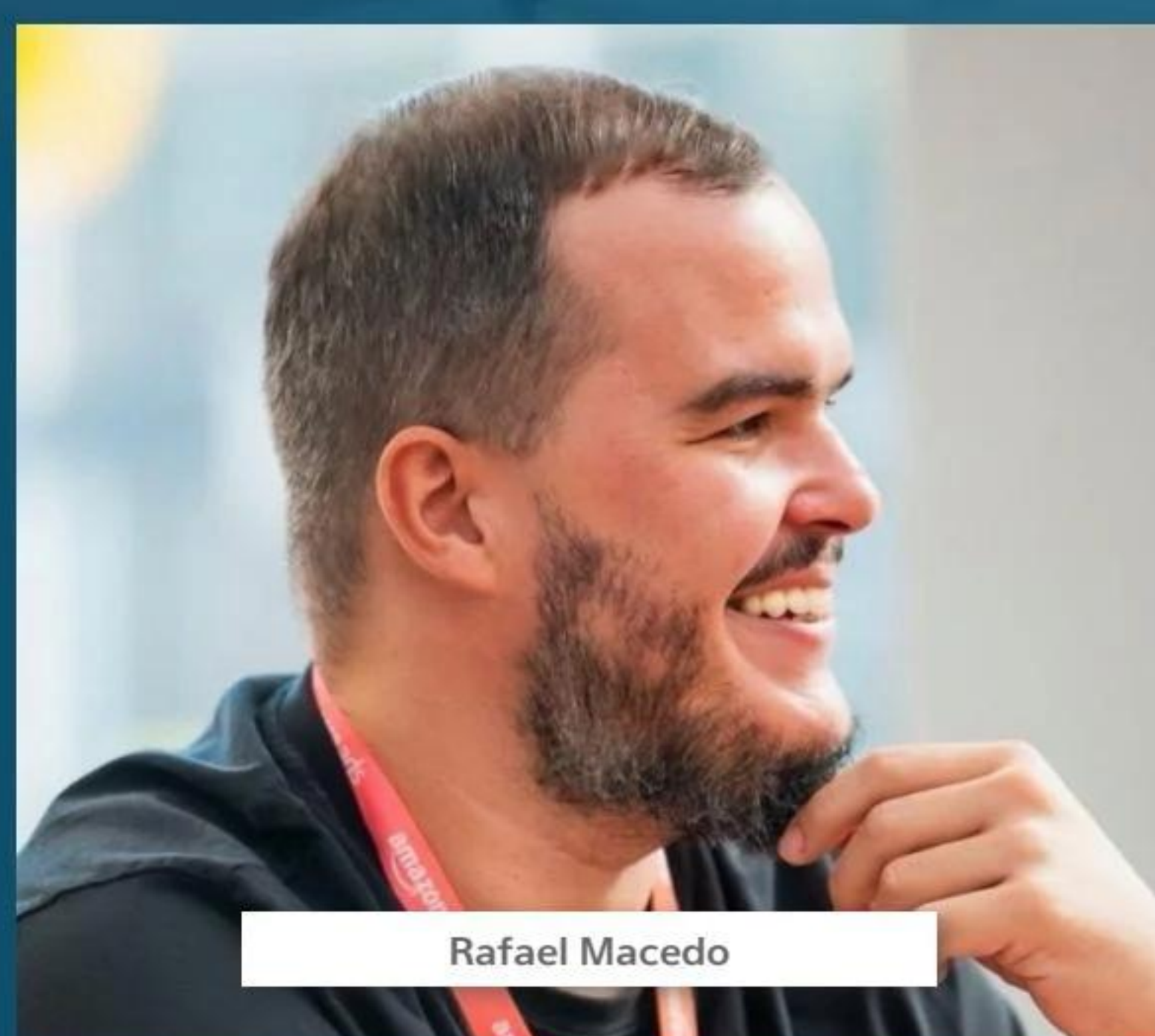
Bibiana López

mula más de 15 años de experiencia en este campo, con 250 casos de uso implementados en clientes de diversos sectores.

“El enfoque AI-First responde a una evolución concreta, basada en resultados reales. La inteligencia artificial no es una promesa, sino una herramienta que ya está transformando procesos y generando eficiencia y productividad”, concluye Stefanini.



Guilherme Stefanini



Rafael Macedo

adaptadas a distintos sectores y desafíos empresariales.

“Decidimos que era el momento de fortalecer el valor percibido de la marca y mostrar con claridad nuestro papel como socio estratégico integral. Nuestro portafolio representa una

Impulsa tus ventas y GANA UN VIAJE A CHINA



Gana una tablet Huawei
por una compra mayor
o igual a:

\$3.5k



Gana un watch Huawei
por una compra mayor
o igual a:

\$7k



Gana un viaje a Huawei
Connect Shanghai 2025
por una compra mayor o
igual a:

\$55k

GANA INCENTIVOS

Desde \$1,000

0.5%

DE SPIFF

De \$1,001 a \$5,000

1%

DE SPIFF

Más de \$10,000

2%

DE SPIFF

Solicita más información con Cesar Quintana, BDM de Huawei eKit

+51 908 806 465 | cesar.quintana@sumteccorp.com



Términos y condiciones: Participan en el premio de la tablet las 35 primeras empresas que cumplan con la cuota; participan por el premio del watch las 25 primeras empresas que cumplan con la cuota, participan por el viaje a China la 15 primeras empresas que cumplan con la cuota. - Compras hasta el 15 de agosto del 2025. - Promoción aplica para compras ejecutadas en una única orden de compra. - Las promociones no son acumulables ni válidas para precios especiales. - Los premios no son acumulables, solo se participa en una categoría de premio. -1 premio por empresa. - Campaña solo válida para soluciones del portafolio Huawei eKit (SME Network, IdeaHub S2,B2,B3 y Board 2) - El partner no debe presentar deuda con Sumtec y la factura debe estar pagada al 100% para que se ejecute el premio..

Contó con la presencia de fabricantes y profesionales enfocados en centros de datos



Perú Hub Digital 2025 reunió a más de 1,500 profesionales y marcó un hito en el ecosistema tecnológico nacional

Con gran éxito se llevó a cabo Perú Hub Digital: Transformando el País, uno de los encuentros más relevantes del año para el sector tecnológico en Perú. El evento, realizado los días 18 y 19 de junio en Lima, congregó a más de 1,500 profesionales, líderes empresariales, especialistas en transformación digital y representantes de más de 40 marcas del ecosistema tecnológico.

Durante dos días, Perú Hub Digital se consolidó como una plataforma clave para el diálogo, la colaboración y el impulso de nuevas iniciativas digitales en el país. El evento contó con ponencias destacadas a cargo de expertos nacionales e internacionales, quienes abordaron temas de innovación, inteligencia artificial, ciberseguridad, transformación digital y sostenibilidad tecnológica.

Uno de los momentos más relevantes del evento fue el lanzamiento oficial de la Asociación Peruana de Data Center, una organización que nace con el objetivo de promover el desarrollo, la regulación y la competitividad del sector de infraestructura digital en el Perú. Esta asociación busca posicionar al país como un hub tecnológico estratégico en la región y fortalecer el marco técnico y

normativo que respalde su crecimiento sostenible.

El evento contó con la participación activa de marcas líderes que apoyaron esta iniciativa como auspiciadores, entre ellos: Senko, Fibermax, Valtom, Panduit, Lightera, Legrand, QNAP, Toshiba, Schneider Electric, ITB Support, Huawei, Stulz, Terabyte, Brother, Hardtech, Telmark, ABB, Japan Solutions, Mafort, Siemens, Vertiv, Telsis, Tempel, OLC, ESET, Siemon, Nexus, Intellinet, Elise, Screenwall, Integrity, Omnilite, Arista, Goals, Transworld, Sumtec, ACR Proyectos, JRM Solutions, Alcared, Tecnoware, Omnisys, Win Empresas, Solutek, Emkits, Soul Networks, Cummins y Palo Alto Networks.

Además de las conferencias, el evento ofreció áreas de exhibición tecnológica, espacios de networking, demostraciones de soluciones innovadoras y oportunidades para que establezcan alianzas estratégicas.

Perú Hub Digital se despide este 2025 dejando un mensaje claro: el futuro digital del país ya está en marcha, y requiere del compromiso de todos los actores del ecosistema para construirlo de forma colaborativa, sostenible y con visión de largo plazo.









Equipos multifuncionales que tiene como pilares Lexmark presentó al canal peruano

El martes 17 de junio, Lexmark presentó sus impresoras y equipos multifunción de su Serie 9, completando así el portafolio que lanzó localmente el año pasado. Durante la tarde, los voceros de la compañía recibieron a los medios especializados, mientras que a la noche fueron agasajados los miembros del canal de distribución (mayoristas y canales).

De parte de Lexmark, participaron de la convocatoria Daniel Rueda, director de Ventas y Managing Director para el Cono Sur; Christian Masucco, consultor técnico de preventa; Fabio Rosa, gerente de Marketing y productos para Latinoamérica; y el equipo local liderado por César Chávez, Regional Services Manager

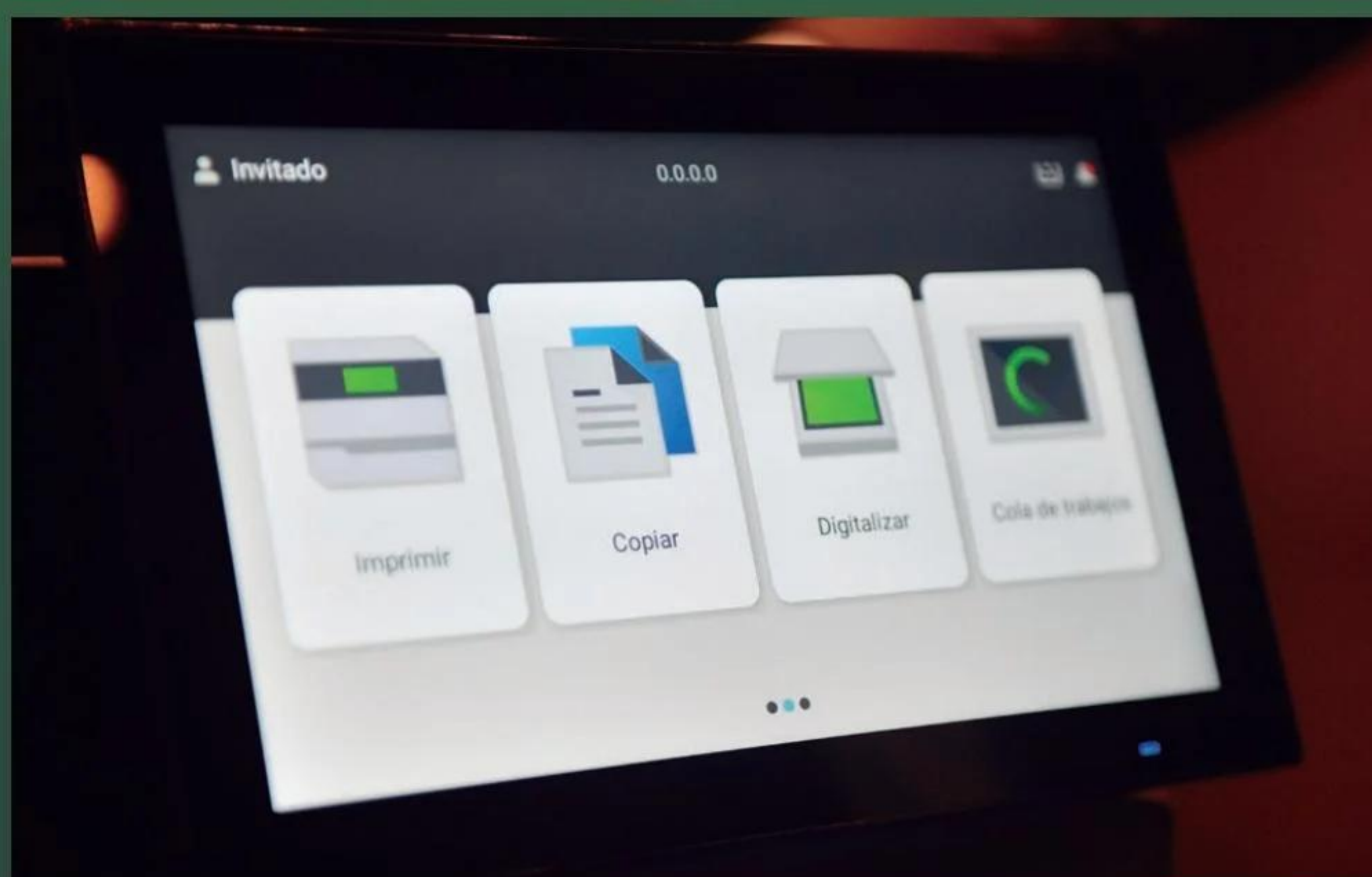
La compañía presentó en Lima nuevos modelos de impresoras y multifuncionales A3 monocromáticos y color de su Serie 9. Paralelamente, mostró de qué manera está asumiendo su compromiso con la sostenibilidad a través de tecnologías más eficientes y diferentes programas. “Se trata de utilizar prácticas sostenibles desde la concepción del producto hasta el momento que se descarta el mismo, no solo al momento de utilizarlo”

Fabio Rosa, gerente de Marketing y Productos para Latinoamérica de Lexmark

tivo también explicó que el diseño de estos productos fue precedido por una investigación sobre las necesidades e intereses de los clientes. A su turno, Masucco habló de las soluciones —y muy particularmente la de nube— que la marca está ofreciendo.

para Latinoamérica, y Diego Sarria, Channel Account Manager para Bolivia, Chile y Perú en Lexmark.

Para Fabio Rosa, quien tuvo a su cargo la presentación de los nuevos equipos, la propuesta de valor de la serie se puede sintetizar en tres pilares: versatilidad, simplicidad y sostenibilidad. “Estos son los tres pilares que sostienen el valor y posicionamiento de la Serie 9, sin perder el ADN Lexmark que ya brinda a los clientes confiabilidad, robustez y seguridad” dijo. El ejecutivo



Res: versatilidad, simplicidad y sostenibilidad

uano sus impresoras de la serie 9

La nueva oferta de la Serie 9 de Lexmark incluye las familias CX95x y CX96x del portafolio de productos A3 color y monocromático para impresión de gran volumen. Estos equipos ofrecen compatibilidad con una amplia gama de tamaños de medios (de A6 a A3 y SRA) y puede utilizar papeles hasta 300 g/m². A esto se suman opciones modulares para el manejo del papel y capacidades de acabado/postimpresión.

Rosa aseguró que estos modelos ofrecen más de cien combinaciones para atender las necesidades del cliente, e hizo hincapié en su confiabilidad, y en la sencillez de su gestión y las tareas de mantenimiento.

Sostenibilidad

Paralelamente, explicó Rosa, el fabricante ha establecido metas y objetivos para liderar el mercado en materia de sostenibilidad. “Lexmark se compromete a lograr emisiones de carbono nulas en todas nuestras operaciones para el 2035. Hacemos esto con un enfoque doble: en primer lugar, a través de nuestra huella operativa; y, en segundo término, a través de nuestra oferta de productos”.





Para brindar protección eléctrica, climatización y el monitoreo centralizado de los servidores y equipos de comunicaciones

Elise presentó su línea de Micro Data Center Plug & Power

Elise participó en el Perú Hub Digital 2025, evento enfocado en las diversas especialidades que son parte del corazón de las empresas y organizaciones en general: el centro de datos. Presentó las diversas propuestas que ha desarrollado con la marca Plug & Power, basadas en soluciones compactas y eficientes para la infraestructura tecnológica, donde brilló con luz propia la línea de Micro Data Centers.

Además de los beneficios con los que cuenta el Micro Data Center Plug & Power, diseñado para brindar protección eléctrica, climatización y el monitoreo centralizado de los servidores y equipos de comunicaciones que cada organización requiere, optimizando el espacio y la inversión económica que se necesita para ello, se presentó la Suite de Monitoreo Remoto Eaton Brightlayer, la que permite administrar el centro de

datos, monitoreando y gestionando todos los equipos TI desde una sola plataforma.

“Un hito importante para la industria TI del Perú, es la creación de la Asociación Peruana de Data Center, clave para el desarrollo de la infraestructura tecnológica en el

país, gremio ante el cual Elise se pone a disposición para contribuir en su fortalecimiento. Felicitamos a los profesionales que tomaron esta trascendental decisión, gracias a quienes iniciamos una nueva etapa para la industria TI en el Perú”, dijo Antonio Salas, gerente Comercial de Elise.



TECNOLOGÍA DE VISUALIZACIÓN AVANZADA



**NUEVO
LANZAMIENTO**

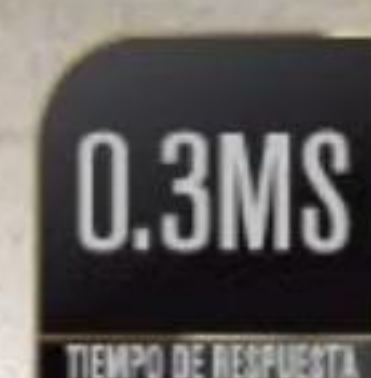
MONITOR TE-4920G

MINI-CÓDIGO: 468167

- 49"
- Panel CURVO Q-OLED
- Gamer
- Curvatura 1800R
- HDMI, DP, AUDIO OUT, RJ45, SPEAKER, HDR 400, FREESYNC PREMIUM, GAME PLUS
- Altavoz



TASA DE REFRESCO



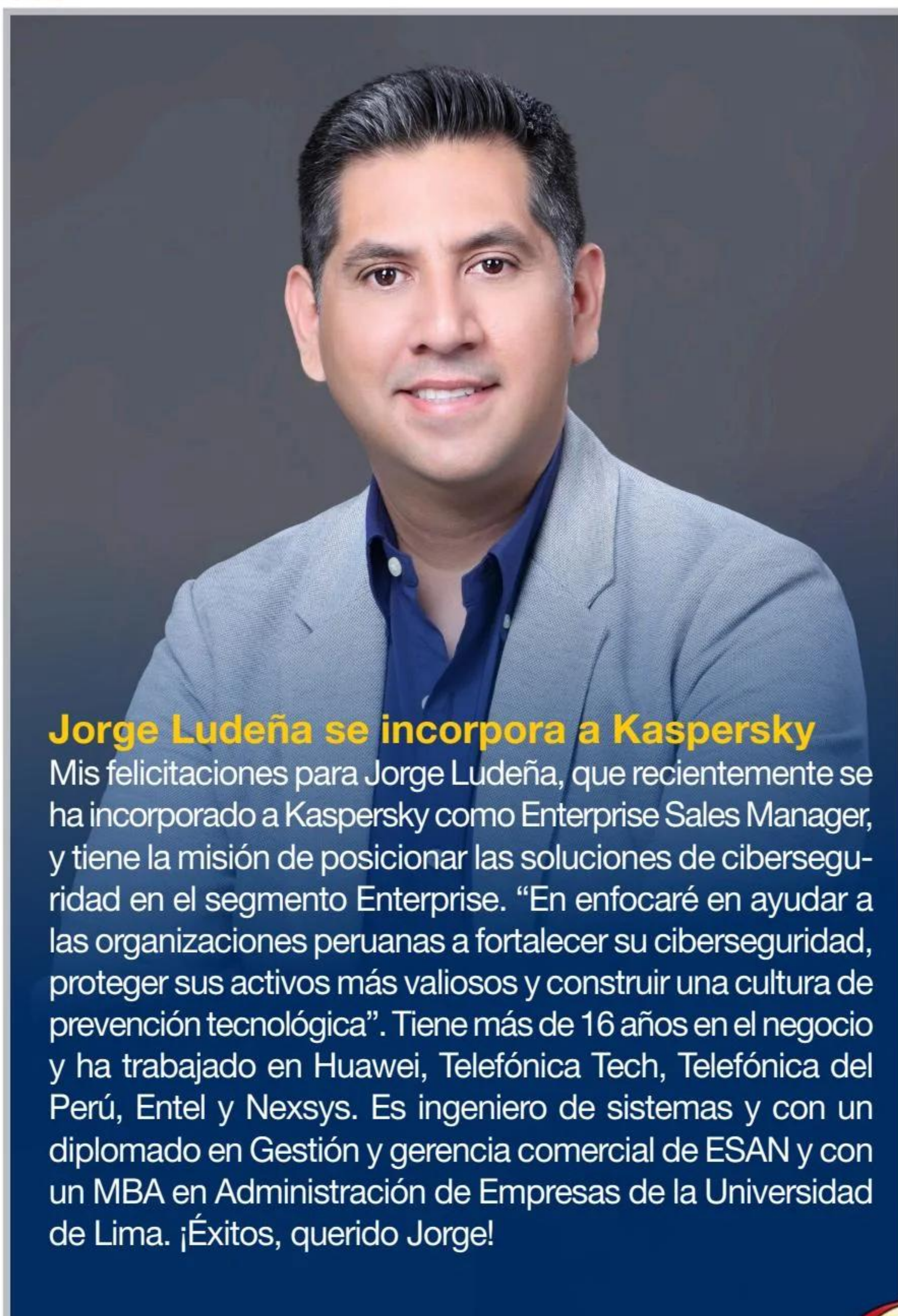
TIEMPO DE RESPUESTA



MONITOR

LLEVA A TU EMPRESA AL
SIGUIENTE NIVEL CON NUESTRA
LÍNEA CORPORATIVA





Jorge Ludeña se incorpora a Kaspersky

Mis felicitaciones para Jorge Ludeña, que recientemente se ha incorporado a Kaspersky como Enterprise Sales Manager, y tiene la misión de posicionar las soluciones de ciberseguridad en el segmento Enterprise. “En enfocaré en ayudar a las organizaciones peruanas a fortalecer su ciberseguridad, proteger sus activos más valiosos y construir una cultura de prevención tecnológica”. Tiene más de 16 años en el negocio y ha trabajado en Huawei, Telefónica Tech, Telefónica del Perú, Entel y Nexsys. Es ingeniero de sistemas y con un diplomado en Gestión y gerencia comercial de ESAN y con un MBA en Administración de Empresas de la Universidad de Lima. ¡Éxitos, querido Jorge!



Harold Bryson se une a Dynabook Perú como Key Account Manager

Harold Bryson se ha incorporado a Dynabook Perú como Key Account Manager y Trainer, con la responsabilidad del desarrollo comercial y técnico de la marca en los principales canales del país. “Lidero la gestión de relaciones estratégicas con distribuidores y clientes corporativos, además de coordinar y ejecutar capacitaciones que fortalecen la venta consultiva de soluciones portátiles empresariales como Portégé, Tecra y Satellite Pro”, me dijo la semana pasada. Tiene cerca de 17 años en el sector TI y ha trabajado en compañías como Microsoft, Intel y Bitdefender. Harold es técnico en sistemas y ha complementado su formación con estudios en administración, negocios internacionales, marketing y ciberseguridad, además de diversas certificaciones nacionales e internacionales. ¡Éxitos, querido Harold!



Claro Perú incorpora a Jhelter Vargas como subdirector Comercial TIC

Jhelter Vargas se incorpora a Claro Perú como subdirector Comercial TIC, con el desafío de impulsar el desarrollo comercial y la estrategia regional de soluciones de la compañía con HITSS, el ecosistema de América Móvil que une consultoría, prácticas tecnológicas y productos digitales. Tiene más de 28 años de trayectoria en la industria de tecnología y telecomunicaciones. Anteriormente, trabajó en Telefónica, donde durante 15 años lideró iniciativas estratégicas y proyectos de transformación digital; también estuvo en Ericsson, en Erictel M2M, donde fue vicepresidente. Antes de pasar a Claro estuvo en Indra. “Con el posicionamiento de Claro no solo como telco, sino como integrador tecnológico —apoyado en su ecosistema con HITSS—, se amplía su penetración en sectores corporativos, gobierno, salud, industria, retail y agronegocios”, me dijo la semana pasada. ¡Éxitos, Jhelter!



Encuentro con Elar Herreros, gerente Comercial de Screenwall

Fue muy grato conversar con Elar Herreros, gerente Comercial de Screenwall, durante Perú Hub Digital, el evento que se desarrolló entre el 18 y 19 de junio en el Centro de Convenciones del Parque de la Amistad de Surco. Me comentó que presentaron sus reconocidas soluciones de tecnología AV y los controladores de video wall Screenwall, el que ya se encuentra en muchas empresas privadas e instituciones del Estado. ¡Un gran abrazo, querido Elar!

La energía también tiene estilo...

Con
puertos
USB

R-Smart

751i-1010i-1210i-2010i

Potencia: 750VA, 1000VA, 12000VA, 1500VA y 2000VA

R-UPR

508i-758i-1008i

Potencia: 500VA, 750VA y 1000VA

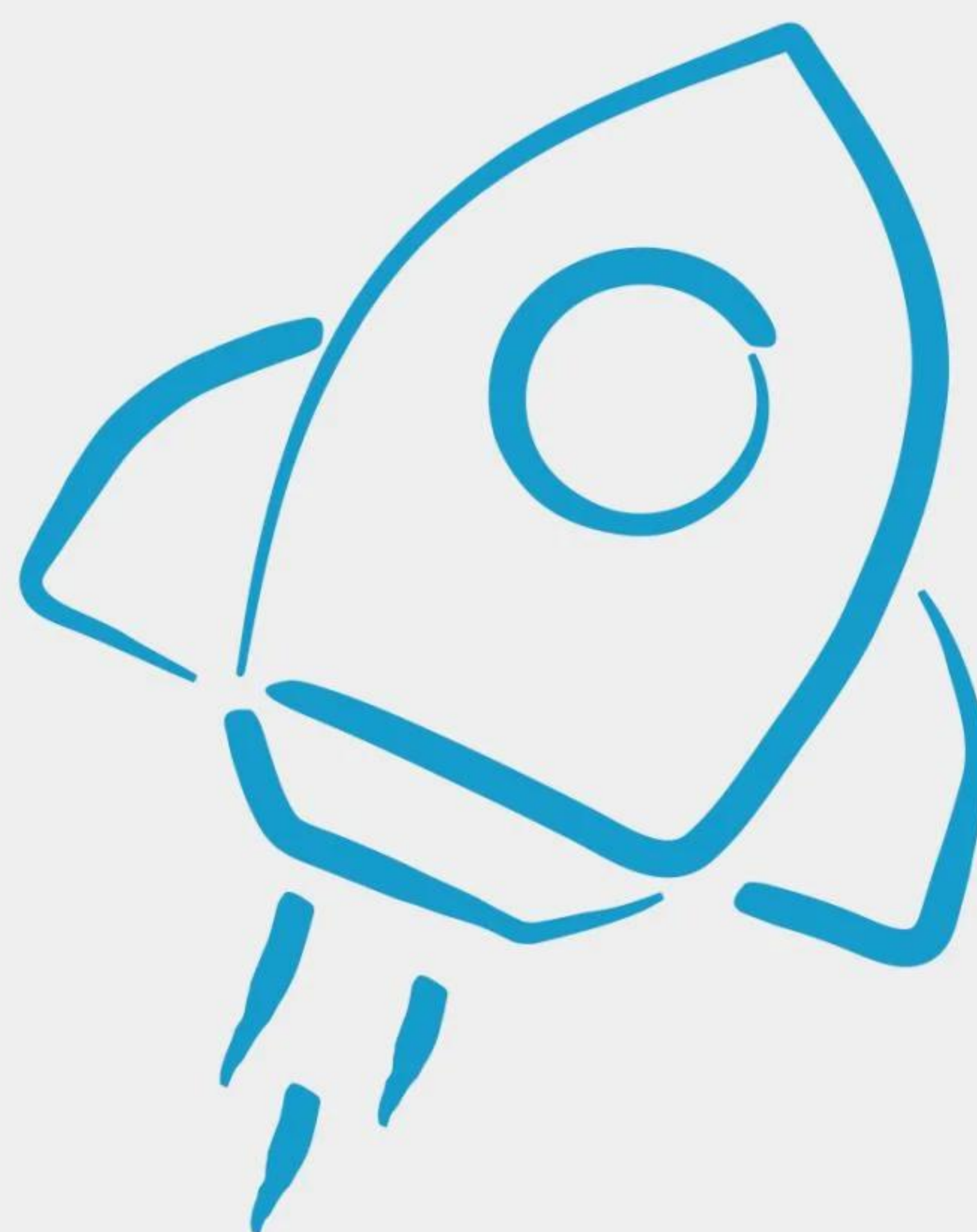


DISPONIBLE EN:

Grupo Deltron www.deltron.com.pe / Grupo Igarashi www.grupoigarashi.net

Conecta con la eficiencia. Distribuye innovación con Kyocera.

impresión profesional
y oportunidades de negocio
que no puedes dejar pasar.



www.codesaperu.com



A4

ECOSYS MA4500ix



Multifuncional Monocromática

Velocidad de hasta 47 ppm

Memoria interna 1.5GB

Procesador Dual Core 1.4GHz

Resolución 1200 x 1200 ppp

Multifuncional a color

Velocidad de hasta 42 ppm

Memoria interna 2GB

Procesador Dual Core 1.2 GHz

Resolución 1200 x 1200 ppp



A4

ECOSYS MA4000cix



Estos dispositivos A4 ofrecen alta fiabilidad y eficiencia en costos para grupos de trabajo grandes y medianos, cumpliendo con los estándares ambientales más recientes. Equipado con un panel táctil intuitivo, facilita las operaciones de impresión, copia y escaneo de manera sencilla.

De venta:

nexsys

MAXIMA
INTERNACIONAL S.A

Compatible con HyPAS y preparado para KCPS



Esta REVISTA fue DESCARGADA de JAROCHOS. Puedes
accesar a nuestro GRUPO PRINCIPAL en TELEGRAM a través
del Grupo de paso

@PurgatorioJarocho
<https://t.me/purgatoriojarocho>

En Jarocho NO promovemos ni incentivamos el uso inadecuado de autoría intelectual, solo compartimos material que ya se encuentra en Internet con una simple búsqueda en cualquier buscador o en sitios como PDFMagazine, WordlMagz, etc.
Si piensas que se están socavando tus derechos de autor mándanos un mensaje (con previa identificación como portador de los derechos sobre el material reclamado) solicitando la retirada del material.